



鲍海英

我有一个多年的好友,她和男友谈了几年恋爱后,当初第一次上门去见未来的婆婆,谁知这婆婆决定好好考验一下这个未来的儿媳,看她是否是那种贤妻良母型,于是就差遣她饭后去洗碗。我的这位好友虽然在家并不是娇生惯养长大的,但得知是准婆婆在有意考验她时,于是别过脸去,对男友说:“第一次上门就让我洗碗?以后我还不是要洗一辈子?别做梦了,即使咱俩有以后,我也不会洗!”

这场恋爱,因为这场洗碗风波,闹得不可开交,虽然后来我的这位好友还是嫁进了这个家门,但婚后婆媳之间的关系,就这样永远地僵持着,一家人疙疙瘩瘩地生活在一起,心里像是堵上了一道墙,十分不爽。

男女双方在恋爱中,第一次上门,无论是丈母娘还是公婆,她们都有考验对方的想法。如果是男朋友上门,丈母娘考验女婿的心理会更迫切,比如,丈母娘让你帮助做点家务事,看看你有没有大男子主义的倾向;丈母娘端来几杯绿茶,几个人中,唯独少了一杯,看看你会不会把茶杯让给别人,或看看你是否在意那个没有茶杯的

人生纪实

请别这样考验

人。此时,男人们会有怎样的反应?

如果知道这是个考验,大半男人不会在意,闯过关的男人会心高气傲地对女人说:“我从小就善于关心别人,我会给你幸福,以后我保证会这样对你好的。”因为有了这段考验的经历,婚后的女人们常常觉得男人被整得好爽好可爱,并喜欢将此当成荣耀津津乐道,直到你的耳朵起了老茧也乐此不疲。

可同样是考验,男人们和女人们的态度不同,值得探讨。在这点上,女人的气度,确实不比男人,更不会懂得迂回。你想想,男人第一次上门,就凭一点谦让,然后说一句“保证以后会对你好”,这样一句轻飘飘的话,就让丈母娘和你丢盔卸甲,甘心让你成了他的新娘,可男人抱得美人归后,又有几个能够守在家里做牛做马,又有几

一个女人能够忍受男人不出去闯荡事业,而呆在家里像个“窝囊废”?

所以如果爱,这种考验到底有没有必要?如果明白了这个道理,明知考验只不过是花架子,是一种心理需要,根本不能保证幸福,那为什么还想去考验她呢?就像我的这个好友,如果她真的爱你儿子,准婆婆就因为差遣她去洗几个碗,万一她面红耳赤不肯买账,闹得大家都不愉快,岂不是影响以后家庭婆媳关系?

可就是这种考验,不仅丈母娘和公婆喜欢用,就连恋爱中的双方,有时也想用来证明对方是不是真爱。我的表妹,谈恋爱时认识一个人品很不错的男人,男人有车有房,另外还担任着一家外企的部门经理之职。她还有什么不满意的呢?可他每次向她求婚,她总是装聋作哑,当然最重要的

一点,她还是想考验他对她的感情是否死心塌地。有一次,男友满怀信心买来一大把玫瑰,又一次向她诉说衷肠。看着他那溢满柔情的眼眸,表妹真想一口答应他。可忽然间,她又想起朋友们常常说的一句话:轻而易举就得到的东西,男人是懂得珍惜的。转念之间,她敷衍他说,我还不了解你,等等再说吧。他默默无语,感到无比失望。望着他离去的背影,她在心里说,下次来,我一定答应你。

可接下来的日子,她一直等待着他的再次表白,未曾想到他却再也没有出现。一天晚上,她终于忍不住拨通了他的手机,他没接。随后他用短信发来一句冰凉彻骨的话:我已经有新的女友,我不想再无休止等待。那一刻,表妹追悔莫及。

或许女人们会认为,爱情不是不能考验,而是不想委屈自己高傲的心,因为她们总觉得结婚后会吃亏。对她们来说,考验男人是应该的,被男人考验是不行的,虽然有时候根本上升不到考验。殊不知,如果爱,又何必去考验?因为考验这道篱笆,一旦你有了这种想法,说明你对爱情根本没有信心,这种没信心的结果,只会给你的爱情添堵,甚至在彼此的心里从此蒙上爱的阴影。

「硬核」状元郎

马海霞

祖父和外祖父同村,两家隔着一道胡同,但风水大不同。外祖父是教书匠,祖上出过举人,祖父是石匠,深创家族历史,搜不到一位文化人,当代读书郎也皆不是读书的料,祖父怕人嘲笑,对外常说,不是家族人不聪明,是风水问题,祖坟不冒“秀才”这股儿烟,没办法的事儿。

那年,祖父想改风水,不顾外祖父的“成分”问题,顶着压力,让父亲娶了母亲。还好,母亲争气,我成绩优异,初中毕业会考全年级排名第二。祖父看到了希望,见人汇报我的成绩,在他眼里,那全年级第二和全国第二差不哩,高中再努把力,就能高中状元郎。进了重点高中,都是好学生,我优势全无,成绩渐渐稀松,但祖父不知道这些,我也不向他汇报,他还沉浸在孙女就是状元郎的美梦里,每次家族聚会,祖父都把我隆重推销出去,特别是祖父的六个女婿,为了哄老岳父高兴,把我当成状元郎对待。

一次祖父过生日,家族里的男人都喝高了,小姑父当着众人表态,我若考上清华,他支援两千元,众姑父也不示弱,纷纷响应。两千元在九十年代初,绝对是个大数目,那是小姑父大半年的泥瓦匠收入。下午姑父们酒劲儿消散了,又赶紧把话往回倒,小姑父说,海霞若能考上清华,我奖励她二千元;若是考上省内重点大学,我奖励她一千元,若是考上普通大学,奖励五百。众姑父也跟着点头,赞同小姑父的提议。

高三下学期,祖父得了肺癌,高考前半月,祖父离世。去逝前,祖父拉着我的手,似有话要说,父亲说,放心吧,你孙女肯定是状元郎。祖父用微弱的声音说,不用给

她压力,考过“孙山”即可;若落榜了,也不许数落孩子,那是风水问题。

院子里,小姑父顺着祖父话给我解压,用不着有压力,考啥啥好。大姑父爱开玩笑,一针见血地说,你这几个姑父都穷,讲真,五百元我们拿着也沉甸甸的,你小姑父的意思是考个二百元的大学荷包最得意。

祖父走了,带走了祖坟上刚冒出的那股儿青烟。高考成绩出来,母亲对我一顿臭骂,多年来再冉再高的希望就此破灭。我的成绩,羞于启齿,但我还是考过了“孙山”,只不过成绩不理想罢了。

从高考完第一天,到高考出成绩那天,亲朋们一直挂念我的成绩,特别是六个姑姑,几乎每天一问。成绩出来后,母亲觉得没面子,我更是无颜见江东父老,躲在家里不敢踏出家门一步。那天,姑姑们来了,她们听说高考放榜了,一刻也沉不住气,跑来看我问我如何。母亲一挂脸,说,考得不好,辜负了大家厚望,还说我都没脸出门了。

姑姑们挤进屋内劝我,鸡汤倒了一锅又一锅,我还是不见半丝笑容,最后小姑父拍着我的肩膀,说,海霞,我跟你说实话吧,不是你实力不行,是咱祖上风水不好。大姑也附和说,臭姑父烂丈夫,有这些不想掏钱的主儿念叨着,风水能好才怪。你爷爷留下话了,考过“孙山”,能有学念就是胜利。姑姑们把我乐了,我这成绩解救了多少人荷包呀。多年后,想起我的高考,满满的暖阳,感谢我的戏精亲戚,考得好,他们会说是我实力所致;考砸了,他们不嘲笑、不鄙视,而是吐槽风水问题。我在他们心里,永远是“硬核”状元郎。



陈甲取

拿破仑在征服意大利的战斗中,士兵们打得很辛苦,他夜间经常亲自巡岗查哨。这天,在巡岗中,他偶然发现一名哨兵倚着大树睡着了。拿破仑正想发怒,但他转念一想,连续作战士兵们几天没有合眼,难免困倦。于是,拿破仑悄悄地拿起枪,替哨兵站起了岗。半小时后,哨兵从沉睡中醒来,发现替自己站岗的竟然是全军的最高统帅,一时惶恐至极。

拿破仑温和地说:“朋友,你们艰苦作战,又走了那么长的路,睡着了是人之情。但是,你要牢记你的责任,关键时候疏忽不得,一时的大意可能会断送全军啊!”士兵听后,很是感动。拿破仑将心比心的态度,赢得了士兵们发自内心的敬佩和拥戴。他统领的军队战斗力和凝聚力也大大增强,很快成为欧洲大陆一支屡战屡胜的劲旅。

作为全军统帅,拿破仑军纪虽严,却懂得将心比心,体谅士兵,设身处地为士兵着想。如此,不仅很好地照顾了士兵的情绪,让对方欣然接受他的批评,而且还让对方充满了对他的感激、尊重与敬服之情。人际交往中,彼此之间若能将心比心,以己心换彼心,人与人之间就会少一些自私和狭隘,多一些宽容与体谅;少一些计较和怠慢,多一些理解与尊重;少一些冷漠和伤害,多一些温馨与善意。

说易行难,与人交往,如何做到将心比心呢?在交往中发生摩擦的时候,我们如能站在对方的角度,暂时放下自己,走入对方的内心世界,用他的眼光和心境去看他的遭遇,而不是妄加评断,这样就会以辩证的眼光看待问题、分析问题,然后以“恕己之心恕人”,理解对方的苦衷,对他的过错与失误予以包容与体谅;说话办事时,做到心理互换、推己及人,站在对方的立场上体味、考虑问题,许多问题就会因为彼此的理解而迎刃而解。如此将心比心,就能赢得别人的友情与信任,进而做到相互理解、关怀和情感上的融洽。

将心比心,既是一种交际的智慧,也是一个人心胸、气度的体现。古往今来,善于将心比心赢得成功



际交者众多,管仲和鲍叔牙合伙做生意,管仲常占鲍叔牙便宜,鲍叔牙了解管仲家境贫寒,不予计较,反为其向他人辩解,留下“管鲍之交”的佳话;魏征曾鼓动太子建成杀掉李世民,李世民深知魏征忠于主上,不计旧怨,量才重用,魏征竭才尽力报答知遇之恩,成就君贤臣忠的美谈;“文革”期间,马季曾经给恩师侯宝林写过大字报,侯宝林明白马季身不由己,多次为其开脱,于是师徒冰释前嫌复旧交……

朋友们,学会敞开心扉,将心比心吧!只有懂得将心比心,才能理解他人并拥有豁达的心境,创造和谐的人际关系,从而助你走向人生、事业的成功。

将军的柔情

非常经历

朝花夕拾

一碗汤的最佳温度

龚德位

在街道的两旁有两家粉馆,米粉制作的工艺和味道都不错,两家粉馆的服务也挺周到,这里又是大人上班,学生上学的必经之路,所以在这里吃早餐的人总是络绎不绝。

两家粉馆的生意都挺好,屋内常常都到了“客满为患”的地步,可是两家店铺最后的收益却有着很大的差距。常在这里吃早餐的人慢慢有了经验,如果你要是赶时间,就得到巷口的右边这一家,因为他们家的汤不是那么烫,吃起来很顺口,味儿正好,不必为等汤冷却而耽误你宝贵的时间。

这一切都来源于老板的一个改变。老板在做生意的过程中发现每天早上在这里就餐的人实在是太多,但由于店铺面积太小,同时容纳就餐的人数就有限。为了缩短客人的就餐时间,老板起初是左思右想,想尽了一切可以想的办法,但效果都不够理想。后来经过反复观察和对比,老板发现最影响客人就餐时间长短的不是别的原因,原来是客人碗里的汤,因为碗里滚烫的汤要冷却一会客人才能喝上。这一等待就直接影响到店铺里客人的流动速度。

为了让客人能尽快地流动,老板后来只做了一项不需要任何投资的改变就让先前的困境得到了大幅度的改观。老板要求工人每天晚上烧上一大锅汤,让它冷却到入口最合适的温度保温即可。第二天在煮米粉的时候配上作料,不加传统工艺的沸水,而是加上头一晚准备好的汤料,让客人直接入口就能品尝到最纯正的味道,而不必去等到它冷却,虽然也只有短短几分钟,但这几分钟让客人的流量大大增加,从而店铺的真正收益也随之大幅度增加。

就这一个小小的改变,就让自己的生意远远比对面粉馆的生意好上很多。虽然都是一碗汤,但所处的温度不一样,它们所创造出来的财富就不一样。

一碗汤,找准了自己存在的最佳温度,就能创造出最大化的财富,而我们自己又何尝不是如此呢?要想赢得巨大的成功,就应该事先找到自己应该所处的最佳位置,位置摆正了,你离成功或许就不远了。

高扬维权旗帜 关注弱势群体
伸张社会正义 倡导人文关怀

欢迎订阅 2021年

《甘肃工人报》

工会的喉舌 企业的知音
职工的益友 社会的窗口

全国统一刊号: CN62-0016 邮发代号: 53-9
全年定价: 192元 季价: 48元 月价: 16元